Nº 84

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

FERIAS Y RECUPERACIÓN

NOTICIAS SECTORIALES

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es
Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

Indicadores de recuperación

Las ferias con vocación internacional han sufrido también los efectos de la crisis y, pese a ello, son muchas las que resisten y aguantan bien el temporal.

Hemos preguntado en algunas de estas ferias, como el SIL 2014, la opinión de expositores y público que nos han confirmado un cierto cambio de tendencia. Hay un tímido despertar de este mal sueño y una esperanzadora opinión generalizada de que algo se está moviendo hacia mejor. Las ferias de antes del verano apuntan a esta dirección, las que vendrán a partir de septiembre, como Midest 2014, confirmarán si estamos en lo cierto.

La comunidad europea está reaccionando a través de sus instituciones para que el crédito fluya hacia el consumo y hacia las Pymes. Los bancos no lo pondrán fácil, porque sus prioridades apuntan al saneamiento interno a costa del sacrificio institucional, empresarial y ciudadano, pero no podrán impedirlo.

La reactivación del crédito junto con la exigencia de responsabilidades políticas y financieras es frente de combate para el fin crisis. No hay otra salida.

Lino Hernández
Periodista y editor

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Índice

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148















"Visitar MIDEST es dar la vuelta al mundo de la subcontratación industrial en 4 días"



Jean-François Sol-Dourdin, director de MIDEST

¿Qué es Midest y quién participa en este prestigioso evento?

MIDEST es el salón mundial de la subcontratación industrial. Fue creado en Francia en 1971 y desde su creación es una plataforma mundial de referenciación e intercambios entre contratantes de todos los sectores de actividad y subcontratistas.

Es un salón que fomenta las alianzas y está pendiente de la actualidad técnica, destinado a los fabricantes, fabricantes de equipos y ensambladores que deseen encontrarse frente a frente con los proveedores de soluciones en materia de transformación de metales, plásticos, caucho, composites, electrónica, microtécnicas, fijaciones, tratamiento de superficies, servicios para la industria y mantenimiento industrial.

¿Cuáles son los datos más relevantes que definen Midest como referencia internacional?

MIDEST reúne anualmente más de 1.700 subcontratistas, el 40% extranjeros lo que supone unas 700 empresas cada año. Si Europa del Oeste está por supuesto muy representada (el 55% de las participaciones internacionales en 2013) con participaciones importantes como las de España, Italia, Portugal o Bélgica, Europa del Este también está muy presente (17% de las participaciones internacionales en 2013): Bielorrusia, Hungría, Lituania, Polonia, República Checa, Turquía, Rumanía, Eslovaquia, Ucrania, etc.



La subcontratación africana no se queda a la zaga (18% de las participaciones internacionales en 2013) con una importante participación de los países que conforman el Magreb y sobre todo de Túnez, país destacado en esta cuadragésimo cuarta edición; Marruecos por su parte incrementa su superficie un 40% respecto al año pasado. Pero los visitantes también podrán descubrir o incrementar sus conocimientos sobre la subcontratación africada, camerunesa, tanzana o mozambiqueña. Y, aunque la participación de China haya disminuido desde hace varios años, Asia sigue presente (algo más del 10% de las participaciones en 2013) con empresas taiwanesas, indias, paquistanís, japonesas, etc.

¡Visitar MIDEST es realmente dar la vuelta al mundo de la subcontratación industrial en 4 días!

Los visitantes no se equivocan; los

MIDEST
4-7 NOVEMBRE 2014 PARIS
Le N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle



mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

profesionales extranjeros son cerca del 16% del total y proceden de 70 países. Los primeros puestos están ocupados por Bélgica, España, Italia y Alemania, en ese orden.

¿Cómo valora la situación actual de la industria desde su privilegiada perspectiva?

La recesión en Europa sigue estando presente sobre todo debido a la ralentización del crecimiento de la economía mundial y de la debilidad crónica del dólar frente al euro. En lo que a Francia se refiere, nuestro consultor económico Daniel Coué estima que la caída de la facturación en 2013 se sitúa en torno al 6% a pesar del incremento de las exportaciones.

Para la Europa de los 28 esta disminución se situaría en el 2,98% (-3,88% si nos limitamos a la antigua Europa de los 15). La oferta por su parte representa una facturación global de 467.000 millones de dólares. Sin embargo las primera estimaciones para 2014 son más alentadoras. Según el barómetro de la FIM, Federación de las Industrias Mecánicas, después de haber aumentado en un 1,5% en el primer trimestre, el incremento de la producción ha continuado en abril. Este incremento afecta tanto a la actividad relacionada con el mercado interno como a las exportaciones.

Destaquemos que la situación es muy dispar en función de los sectores de actividad de los expositores y de sus mercados clientes. En efecto, el sector de la aeronáutica llega en cabeza de los pedidos y otros sectores como la energía, el sector médico o también el lujo permiten a los subcontratistas tener cierta visibilidad. Por ello seguimos proponiendo a los visitantes de todos los sectores una oferta exhaustiva de competencias en materia de subcontratación garantizando así a los subcontratistas una ayuda para diversificar su clientela por mercado y por país. Es, sin lugar a dudas, esta adecuación entre la oferta y la demanda lo que permite a MIDEST resistir tan bien en un contexto económico tenso.

¿Qué novedades va a encontrar este año el visitante profesional en Midest?

Para poder adaptarse cada vez mejor a la evolución del mercado y a la problemática y los retos a los que se enfrentan nuestros visitantes, MIDEST 2014 dará protagonismo a un país, Túnez y a un mercado, el de la aeronáutica.

Es la primera vez que destacamos un país norteafricano. Con 11 millones de habitantes y una tasa de crecimiento del 3,6% Túnez goza de una competitividad económica importante y reconocida. Ha aplicado numerosas políticas de incitación y un marco reglamentario favorable



La adecuación entre la oferta y la demanda permite a MIDEST resistir bien en un contexto económico tenso

para la inversión. Asimismo, las inversiones directas extranjeras en el país crecieron un 55% en 2012 y los mayores grupos, industriales sobre todo, se han implantado allí.

Los visitantes tendrán por tanto la posibilidad de descubrir las competencias de los tunecinos en el pabellón del país invitado de honor y durante las conferencias.

Respecto al sector de la aeronáutica, se encuentro en pleno auge lo que obliga a los subcontratistas a superarse tanto en cuanto a adaptación como en incremento de las cadencias de producción (sobre todo en el caso de la aviación civil) y en innovación tecnológica (en Defensa principalmente).

Una serie de conferencias específicas permitirán presentar casos prácticos y análisis económicos a través de los cuales se entenderán mejor los retos de este sector. Para concluir, haremos hincapié en los textiles técnicos, las máquinas especiales y la fabricación aditiva, comúnmente llamada impresión en 3D.

Por otro lado, sabemos que el tiempo del que disponen nuestros visitantes es cada vez más precioso. Nuestro hierro de lanza en los últimos años ha sido ofrecerles herramientas que les permitan optimizar su visita gracias a una preparación sencilla y eficiente.

Por ello, este año vamos a desarrollar un plano interactivo que les permitirá localizar fácilmente en el plano a los expositores con los que desee encontrarse, los espacios de conferencias, las animaciones, los restaurantes, los roperos, etc. así podrán trazarse un recorrido a su medida que les permitirá aprovechar su tiempo al máximo.

Para completar el plano, desarrollamos un Espacio Visitante on-line y móvil. Después de haber solicitado su pase en www.midest.com, el visitante tendrá la oportunidad de guardar en su Espacio la lista de expositores y conferencias que le interesen así como su recorrido de visita. Todos estos archivos guardados estarán disponibles en el Espacio Visitante de la Aplicación móvil y vice-versa. Los dos espacios se sincronizarán cada cinco minutos.

El visitante podrá entonces preparar su visita desde su oficina seleccionando a los subcontratistas que le interesen y las conferencias a las que desee asistir. Una vez en el salón, busca su selección en su móvil gracias a la aplicación MIDEST correspondiente. Durante su visita puede añadir nuevos expositores, nuevas conferencias y los datos de los expositores y visitantes con los que se haya encontrado escaneando el código QR impreso en cada pase. De vuelta a su oficina, visualiza esta información tanto en su móvil como en cualquier ordenador conectándose a su Espacio personal de la web www.midest.com

Los visitantes que preparan su visita con estas herramientas pueden encontrarse con sus subcontratistas, encontrar nuevos proveedores, estudiar las soluciones alternativas (materiales, lugares de producción, etc.), descubrir empresas innovadoras gracias a los Trofeos, realizar un seguimiento de la actualidad tecno-



MIDEST 2014 dará protagonismo a un país, Túnez y a un mercado, el de la aeronáutica

lógica asistiendo a las conferencias, etc. en poco tiempo y en un único lugar. Además el Recinto Ferial está ubicado muy cerca del aeropuerto de Roissy Charles-de Gaulle lo que permite llegar rápidamente a los visitantes extranjeros en general y españoles en particular.

¿Cómo es la presencia española en Midest? ¿Qué tipo de empresas tenemos en la feria y que porcentaje de visitantes españoles tienen previsto alcanzar?

Una de las peculiaridades de MIDEST es que sus expositores son tanto empresas muy pequeñas como Pymes y grandes grupos.

En 2013, recibimos 84 empresas españolas en algo más de 800 m² de superficie de exposición, cerca del 80% de las mismas participaban a través de la Cámara de Comercio de Gipuzkoa. Esperamos una participación similar este año.

En cuanto a sector de actividad se refiere: 1/3 de los expositores españoles ofrecía competencias en conformación de metales y calderería en 2013, el 21% en forja/fundición, 12% en mecanizado, 8% en transformación de plásticos, cauchos y composites. Para 2014, deberíamos tener una buena representación de la forja/calderería, conformación y mecanizado pero nos resulta muy difícil ser más precisos en estos momentos ya que gran parte de nuestros expositores son co-participantes en el pabellón colectivo y no conocemos aún la tipología de las empresas que lo conformarán este año.

España es el segundo país extranjero visitante, con el 12% del total. La oferta exhaustiva de MIDEST en materia de competencias en subcontratación industrial le permite atraer un espectro muy amplio de visitantes pertenecientes a todos los sectores de actividad.

Esto se aplica también a los españoles, aunque la mayoría procede de los sectores de la siderurgia, los equipamientos industriales, la construcción mecánica y la automoción, también contamos con numerosos visitantes de ingenierías, oficinas de proyectos, fabricantes de máquina-herramienta, construcción y obras públicas, electrodomésticos, el sector del lujo, la agroalimentación, etc.



¿Qué actividades paralelas podrá encontrar el visitante profesional?

El éxito de un salón profesional depende sobre todo del número y de la calidad de los contactos entablados. Para completar los intercambios espontáneos, MIDEST recibe por cuarta vez en 2014 un programa de encuentros de negocios desarrollado por b2fair – Business to Fairs®.

Este programa internacional de intercambios profesionales ofrece un acercamiento multisectorial adaptado a las necesidades y las exigencias específicas de los contratantes.

Por otro lado, los Trofeos MIDEST repiten por novena vez. Destinados a destacar la subcontratación industrial y a permitir a los visitantes descubrir expositores cuyos capacidades y ventajas son notables, reflejan la evolución de la subcontratación a través seis grandes categorías: Oficina de Proyectos, Innovación, Internacional, Organización, Partenariat / Alianza y Realizaciones Ejemplares. Un ciclo de conferencias, algunas de ellas con traducción simultánea al inglés, permiten hacer balance sobre las últimas evoluciones tecnológicas y las características de las ofertas internacionales presentadas en el salón.

www.midest.com

MIDEST
4-7 NOVEMBRE 2014 PARIS



La feria AMB 2014 de Stuttgart presenta grandes novedades

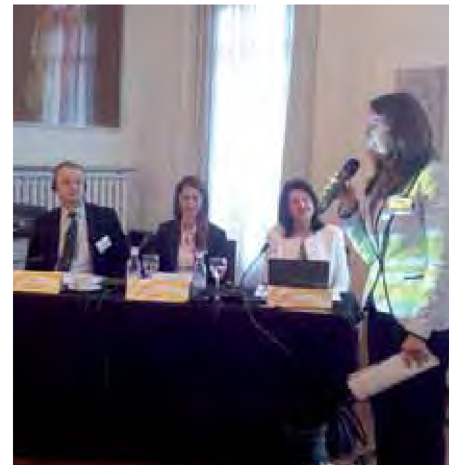
La Cámara de Comercio Alemana, representante de la Feria de Stuttgart en Madrid, ha presentado durante una rueda de prensa la Feria Internacional del Mecanizado de Metales, AMB 2014, que se celebrará en Stuttgart del 16 al 20 de septiembre.

Además de las novedades del certamen y su amplio programa de actividades paralelas presentadas por Feria Stuttgart, el Dr. Wilfried Schäfer, director de la Asociación Alemana de Construcción de Máquina Herramienta (VDW), aportó los datos actuales sobre el mercado de la máquina herramienta, especialmente en su país, así como el análisis de la región industrial de Baden-Würtemberg. También intervinieron Silvia Stoll, directora de comunicación de AMB Messe Stuttgart y Sengül Altuntas, directora de proyectos de máquinas herramientas de AMB Messe Stuttgart.

La feria, con una extensión de 105.000 m2, estará agrupada en ocho grandes temáticas: Máquinas herramientas de corte para metales; Máquinas herramientas de arranque de virutas; Herramientas de precisión; Sistemas de medición y garantía de calidad; Robots, herramientas y manejo de herramientas; Programas y sistemas informáticos y accesorios; Piezas, componentes y accesorios; Servicios.

Aunque el espacio se está quedando pequeño y hay una previsión, en un par de años, de realizar una ampliación, la feria acogerá a casi 1350 expositores de 29 países y se esperan sobre 88.000 visitantes de 72 países, con una media de 1,3 días por visita.

Un área dentro de la feria de la que sienten más orgullosos y de la que más esperan, es la explicación y desmitificación



ante los estudiantes de las profesiones que este sector ofrece. Necesitan buenos profesionales y cada vez más técnicos, ahora y en un futuro. Resaltan la especialización del trabajo, que ha pasado de ser, manual y sucio, a preciso y hábil, y donde el manejo de las herramientas, cada vez más sofisticadas e informatizadas, alejan totalmente la fuerza física y la mugre de su ejecución.

www.messe-stuttgart.de/amb

La BIEMH apunta a una recuperación sectorial

La feria bienal, de carácter profesional e internacional, Biemh 2014 se celebró durante la primera semana de junio en el Bilbao Exhibition Centre, en la localidad de Barakaldo, Vizcaya. Según la organización del evento, un total de 35.500 personas, un 4,2% más que en la edición anterior han visitado la Biemh 2014.

El perfil del visitante es, según las mismas fuentes, profesional del sector de automoción, aeroespacial y aeronáutico, automoción y auxiliar, bienes de equipo, construcciones metálicas, generación de energía, electrodoméstico y menaje, ferroviario, subcontratación en trabajos de arranque y de chapa, moldes y matrices, gas oil, etc.

En la feria hemos podido ver un gran número de empresas de los sectores de máquina herramienta por arranque y deformación, herramienta para máquina herramienta, manipulación y robótica, metrología y control de calidad, automatización de los sistemas de producción, piezas, componentes y accesorios, soldadura y oxicorte, equipos eléctricos y electrónicos, servicios para el taller y las empresas y otras máquinas.

Xabier Basañez, director general de BEC, ha mostrado su satisfacción: “Esta edición de la BIEMH marca el camino de la recuperación de este sector y de esta feria. Si los indicadores económicos siguen siendo positivos estoy seguro que en el año 2016 vamos a contar con un certamen aún mayor y con una exposición de alto nivel tecnológico”, ha afirmado.

La 28ª edición de la consolidada Bienal Española de Máquina-Herramienta ha dado muestras de que algo está cambiando y de una tímida recuperación sectorial.

www.biemh.com



Tecnología punta en máquinas de envasado de E2M

E2M, fabricante de máquinas de envasado, presenta Orientation System Flexiturn, un orientador flexible para todo tipo de envases, llenos o vacíos, fabricados en cualquier clase de material y forma. *"Este modelo es capaz de orientar cada uno de los envases de manera independiente, simplemente detectando la posición de entrada del envase y lo orienta sin causar caídas o daños",* explica Josep Roset, director general de la compañía.

La máquina puede ser instalada rápidamente sobre la banda transportadora, proporcionando un flujo constante de botellas orientadas mediante una suave manipulación, alcanzando un rendimiento de unas 650 botellas por minuto. La orientación de entrada se detecta a través de grabados, texturas, gráficos o asas en los envases, así como por técnicas de ultrasonido, láser, fotocélulas, infrarrojos o cámaras inteligentes.

Todo esto es posible con la ayuda de los componentes que proporciona Rockwell Automation. Concretamente, E2M cuenta con controladores de automatización programables Allen-Bradley CompactLogix™, que en combinación con los servovariadores Allen-Bradley Kinetix® 350, proporcionan una potente solución para el movimiento y la orientación de los envases. Además, trabajan sobre una red Ethernet/IP, lo que facilita su gestión, y admiten el uso de topología de anillo a nivel de dispositivo (DLR) para una mejor resiliencia de red.

Trabajar con los componentes de Rockwell Automation, además, simplifica la gestión de la máquina, así como el cambio del formato de los envases, que se puede llevar a cabo en menos de un minuto, y facilita la localización de dificultades en la detección de la visión artificial a través del software propio de E2M.

Por todas estas cuestiones, Orientation System Flexiturn proporciona una serie de ventajas a los clientes, entre las que destaca la reducción del número de operarios por línea y la mejora de la eficiencia. Incluso, permite disminuir la ocupación de maquinaria sobre la línea, pues, por ejemplo, facilita la instalación y utilización de etiquetadoras lineales, en lugar de máquinas rotativas.

Rockwell Automation, Inc. (NYSE: ROK) es una multinacional dedicada a la información y automatización industrial, Con sede central en Milwaukee, Wisconsin, la firma cuenta con cerca de 22 000 empleados para atender a clientes en más de 80 países.

Con más de veinte años de experiencia en el mercado, Estudis Electro-Mecànics (E2M) es una compañía española especializada máquinas de envasado. su especialización, más concretamente, es el diseño, fabricación e instalación de equipos para el control de calidad en las líneas de producción de cualquier sector.

www.vision-inspection.com
www.rockwellautomation.com



Zebra presenta la Serie ZT400

Zebra Technologies Corporation, reconocida multinacional especializada en soluciones que amplían la visibilidad en tiempo real de las operaciones de negocio, ha presentado la nueva Serie ZT400, las últimas impresorass de gama media de Zebra que sustituirán a todas las impresoras de la serie ZM.

La ZT400 está pensada para ofrecer una gran flexibilidad que permita usarla en diferentes situaciones, incluyendo ambientes agresivos en los que se hace necesaria su capacidad de adaptación. Como parte de las nuevas mejoras, ofrecerá una carga de consumible más fácil, una configuración más simple, más opciones de conectividad, capacidades Link-OS™ y codificación para la identificación por radio frecuencia (RFID).

Otras funcionalidades son: Una configuración e integración fáciles, una mayor calidad de impresión, mejora de la vida útil de la impresora, fiabilidad y durabilidad, interfaz de usuario intuitiva, facilidad en el servicio y un mantenimiento simplificado.

Se trata de una impresora versátil que imprime una gran variedad de formatos de etiquetas en diferentes tipos de consumibles, reclamaciones habituales de los sectores de la industria, el transporte y la logística, la sanidad y el retail.

www.zebra.com



Clientes y miembros de la red arropan a Palletways

Palletways, compañía europea especializada en distribución express de mercancía paletizada, organizó una mesa redonda en el Salón Internacional de la Logística (SIL) 2014, en la que contó con varios clientes y miembros de la red.

Este acto contó con la presencia del presidente de Palletways Iberia, Tony Llatas, quien resaltó la estrategia de seguir apostando por la calidad de los servicios que ofrece la compañía, lo que ha permitido a la compañía situarse como líder del sector de la distribución express de mercancía paletizada en Europa. En este sentido, señaló que el objetivo es seguir mejorando sus resultados, invirtiendo en tecnología, además de ampliar el Hub de Madrid en los próximos años y expandirse hacia nuevos mercados como Rumanía, Polonía y Hungría, entre otros.

Por su parte, Gregorio Hernando, director general de la compañía y moderador del acto, hizo un breve recorrido por la historia de la firma y, ya que este año se cumple el vigésimo aniversario del grupo Palletways, resaltó su gran satisfacción por los resultados, afirmando que *"si seguimos haciendo las cosas bien, como hasta ahora, vamos a mantener el nivel de crecimiento que esperamos en los próximos años".*

La mesa redonda, organizada en la edición del SIL 2014, contó con la presencia de tres clientes: Puri Valencia, de STIHL, líder en maquinarias forestales y agrícolas; Mariano Terréu, de INZAR, compañía especializada en la elaboración de piensos y derivados para alimentación animal, y Ángel Osorio, de ENI, multinacional especialista en fabricación y envasado del aceite lubricante Agip. Aquí tuvieron la oportunidad de exponer su experiencia de trabajo con la red Palletways, certificando la tranquilidad la red les ofrece diariamente para sus negocios por la calidad, la fiabilidad y la eficacia de sus servicios. Igualmente mostraron su satisfacción por haber conseguido la respuesta adecuada que buscaban para sus necesidades, destacando el ahorro en tiempo y la eficiencia del servicio.

Routvigo y RSG Pack, los miembros de la red que participaron en la mesa redonda, destacaron principalmente *"el alto grado de exigencia y cumplimiento de Palletways, además de la gran oportunidad que se nos ha abierto para internacionalizar nuestros servicios, algo que antes era imposible sin intermediarios"*. Para Juan José Presa, director general de Routvigo, su adhesión a la red *"fue una apuesta muy fuerte de la que hoy nos alegramos enormemente debido a los beneficios que estamos registrando"*. En este sentido, desde RSG Pack, y en palabras de su director general Antonio Yebra, subrayan que "aunque al principio no estábamos muy seguros, hoy Palletways supone el 35% del negocio de esta empresa y cada día estamos más convencidos de haber acertado al decidir incorporarnos a Palletways".

www.palletways.com



Acuerdo entre Qmatic y METO

Qmatic, la compañía especializada en soluciones de Customer Experience Management (CEM), se ha asociado recientemente con la empresa METO para extender su tecnología a los mercados de Europa, Australia y Canadá.

METO, proveedor alemán especialista en soluciones de merchandising y etiquetado de precios para el sector retail, comercializará la solución Turn-O-Matic Touch de Qmatic en Europa, Australia y Canadá. De esta manera, ambas compañías fortalecen su presencia internacional.

Turn-O-Matic Touch es un sistema de turnos pensado para retailers que necesitan organizar de forma eficiente el flujo de clientes en sus tiendas. Permite que los empleados atiendan a los clientes de manera ordenada y que éstos puedan pasear libremente por el establecimiento mientras esperan, pudiendo alejarse del mostrador sin perder su turno, lo que supone que estén más relajados y satisfechos con su experiencia.Inicialmente, esta colaboración se aplicará a los mercados de Australia, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Noruega y Suecia. METO opera en más países europeos y desde 1999 es una división de la compañía norteamericana Checkpoint Systems.

www.qmatic.com/es www.meto.com



Nuevo servicio de medida y verificación de ahorros de energía

Como desarrollo de su especialización en el ámbito energético, EDE Ingenieros ha creado un nuevo servicio de elaboración e implantación de procedimientos de medida y verificación de ahorros de energía, según los protocolos de la organización internacional Efficiency Valuation Organization (EVO) y la Association of Energy Engineers (AEE).

La "Medida y Verificación" (M&V) de ahorros de energía consiste en la elaboración y aplicación de un protocolo que permite determinar de forma fiable el ahorro real generado en una instalación, dentro de un programa de gestión de la energía. EVO es una organización internacional sin ánimo de lucro dedicada en exclusiva al desarrollo de estas herramientas de medida y verificación que permiten el fomento de la eficiencia como un recurso. Su objetivo es cuantificar y gestionar el beneficio y el riesgo asociado a las transacciones comerciales en el uso final de la eficiencia energética.

Para llevar a cabo el nuevo servicio, EDE Ingenieros cuenta con personal técnico certificado en CMVP (Certified Measurement and Verification Profesional) por EVO y AEE para la medida y verificación de ahorros de energía y agua. Esta certificación les habilita para desarrollar e implementar planes de medida y verificación de ahorros energéticos, así como a la verificación de planes realizados por terceros.

Según informan desde la compañía, la aplicación de este protocolo presenta diversas ventajas, como la justificación de pagos por rendimiento al ofrecer ahorros demostrados, reducir los costes asociados a la elaboración de contratos de rendimiento energéticos, así como dar credibilidad internacional a los informes de ahora de energía. También orienta sobre el punto óptimo entre la precisión y duración de las medidas a desarrollar y su costo, permite la continuidad de los ahorros con el paso del tiempo y pronostica las variaciones en el presupuesto energético de la instalación.

www.ede-ingenieros.com



Bossar Packaging presenta la última familia de envasadoras horizontales

Bossar Packaging presenta la última familia de envasadoras horizontales, denominada BMS (Bossar Motion Series). Esta gama supone una alternativa a las máquinas mecánicas que integran el tradicional eje de levas. Las nuevas BMS, al estar gestionada mediante servos, permiten la reducción de partes mecánicas y los distintos grupos trabajan de forma independiente.

La máquina 3.3 de Bossar Packaging permite confeccionar bolsas de 85 x 110 x 20+20 mm. con válvulas top, trabajando en tríplex a una velocidad de 195 unidades por minuto y en condiciones clean. Estas máquinas están equipadas con medidores de caudal magnéticos y cumple con los requisitos sanitarios más estrictos en lo que se refiere a diseño alimentario.

La BMS 3.3 integra exclusivamente componentes de automatización de Rockwell Automation como Allen-Bradley® ControlLogix™ PAC, servos, HMI, fuentes de alimentación, contactores o protectores del motor. El PAC proporciona un control perfecto de las distintas fases de la máquina. El movimiento se gestiona gracias a unos servomotores accionados por servovariadores multiejes de Allen-Bradley Kinetix® 6000 diseñados para que el cableado, la programación, la operación y los diagnósticos sean los más rápidos y sencillos, dotando a la BMS 3.3 de una gran capacidad para las aplicaciones de movimiento precisos sin estrés. Todo ello se complementa con un Allen-Bradley PanelView™ Plus 6, un terminal táctil integrado en este modelo con el que es posible monitorear el estado de la máquina de manera gráfica.



www.rockwellautomation.com
www.bossar.com

"Ofrecemos alta calidad técnica en un mercado donde lo primordial es la seguridad"



Pedro Ibarra, director de Icolandia

¿Cómo se define Icolandia?

Como una empresa con una larga trayectoria como fabricante e instalador de parques infantiles de interior, a punto de completar los 20 años de actividad y que ofrece soluciones integrales. Diseñamos, fabricamos, instalamos y realizamos servicios de mantenimiento y reparación, asegurando la calidad del producto y su durabilidad desde el origen, durante todo su ciclo de vida.

¿Qué tipo de productos fabrican?

Todos los elementos que componen un parque infantil de interior. Diseñamos soluciones totalmente personalizadas, dependiendo de la ubicación, la superficie disponible, el tipo de usuario..etc. Hay que tener en cuenta que además de seguras las áreas de juego tienen que tener un componte didáctico para que los niños ejerciten distintas habilidades psicomotrices y, desde luego, es imprescindible el componente lúdico: tienen que resultar atractivas y divertidas para los niños. En el estudio inicial se definen todos estos parámetros y se propone la estructura y la combinación de sistemas de juego más adecuada. La fabricación se realiza en nuestras instalaciones, ubicadas en Arrigorriaga (Bizkaia) por nuestro equipo técnico y es también personal especializado quien realiza la instalación y el mantenimiento.

¿Cuáles son las señas de identidad de un parque de Icolandia?

Sobre todo una alta calidad técnica de las instalaciones, en un mercado donde la seguridad es primordial. Nuestro equipo de expertos dirige todo el proceso de diseño, fabricación, montaje y puesta a punto de nuestros parques con la garantía de que -de principio a fin- todo se realiza acorde a las normas de calidad y de seguridad más exigentes. Nuestros parques están diseñados bajo las normas EN 1176 y EN 1177 y todos los productos e instalaciones han sido certificados por TÜV Product Service. Además en Francia, están homologados por la oficina de control APAVE.
Todo esto implica una gran seguridad, robustez y durabilidad en el conjunto de nuestras áreas de juego. En este sentido estamos orgullosos de que nuestros parques los disfruten varias generaciones, como ocurre por ejemplo con el parque del centro comercial Txingudi (Irun), que se instaló en el 1997 y sigue en perfecto estado.



icolandia

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

¿En qué sectores trabajan?

En un campo muy amplio y diverso. Por un lado en el sector del ocio, para empresas que explotan como negocio nuestras instalaciones, esto es, parques temáticos, parques de ocio... Por otro, nuestros parques infantiles se instalan en multitud de establecimientos y recintos donde aportan un servicio extra para los usuarios, como hoteles y campings, centros comerciales y grandes superficies, supermercados, restaurantes, tiendas o edificios públicos… de hecho, uno de los parques infantiles que acabamos de instalar en estos días se ha llevado a cabo en el aeropuerto de Tolouse.



Icolandia tienen un alto componente exportador, ¿cuál ha sido la clave para ello?

Sin ninguna duda, la calidad. En la actualidad, la mayor parte de nuestra fabricación se destina a instalaciones para distintos países europeos, como Bélgica y Francia, con altos estándares de calidad y seguridad. Comenzamos a exportar hace más de una década y la satisfacción de nuestros clientes nos ha ido consolidando en estos mercados. Otra de las claves ha sido nuestra capacidad de innovación desarrollando parques de interior tematizados, que nos ha llevado a realizar varias instalaciones muy espectaculares como los puertos pesqueros instalados en Mouscron (Bélgica) y en el centro comercial Mirdif City Centre en Dubai, así como los barcos realizado para el hotel Atlantis Palm de Dubái y el aeropuerto de Tolouse.



¿Cómo se aborda la innovación en la empresa?

La actividad de I+D+i está muy integrada en nuestra organización, enfocada principalmente al desarrollo de nuestros productos. En esta línea estamos profundizando en nuevos acabados, nuevos juegos, y especialmente en los parques tematizados, que están teniendo una excelente acogida. El objetivo es aportar una dosis extra de fantasía a los parques de interior con la sensación de estar en un mundo de película, ya sea una selva, un barco o un castillo medieval, dando a los niños la posibilidad de que disfruten de vivir una experiencia muy completa.

¿En qué proyectos han trabajado últimamente?

Entre los parques diseñados e instalados por nuestra empresa se encuentran diseños para el parque Warner de Madrid, para La Gargote, en la localidad Suiza de La Chaux du Fonds.

www.icolandia.com





La logística da señales de recuperación en el SIL2014 en Barcelona



El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención ha clausurado su 16 edición con un balance esperanzador. El gran esfuerzo de internacionalización y la perseverancia de esta propuesta ferial celebrada en Barcelona han creado señales inequívocas de un cambio de tendencia.



Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador del SIL, ha señalado que *"más de 550 empresas participantes, 100 novedades mundiales, 200 actos de empresas, 45 % de internacionalidad más el pleno de autoridades del gobierno central, autonómico y municipal avalan el éxito de esta edición, que ha superado todas las previsiones reafirmando que el sector logístico ha iniciado ya la recuperación"*.

En este mismo sentido, Lacalle ha añadido que *"estamos muy satisfechos con la cantidad y calidad de los visitantes profesionales que han acudido a la presente edición del SIL porque han superado todas las previsiones. La cifra exacta la conoceremos en los próximos días. Igualmente a los largo del Salón se han realizado muchos contactos y negocios, las pruebas más claras de que el SIL de nuevo se ha convertido en el punto de encuentro del sector logístico nacional e internacional en junio"*.

La opinión generalizada es que el SIL revalida un año más su posición de liderazgo en España y el sur de Europa. Además es indudable que mantiene su categoría como segundo salón de Europa especializado en logística, transporte, manutención y almacenaje, lo que hace que sea una cita obligada.





El número de contactos realizados y el tráfico de público hacen prever un tímido pero esperanzador inicio de la recuperación del sector





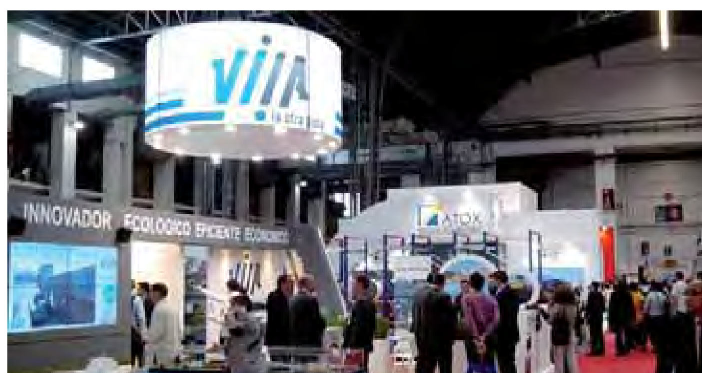
Para Jordi Cornet, delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona *"el SIL nuevamente ha contribuido a enriquecer y a ampliar la visión del sector de los profesionales de la logística, ha ayudado al conocimiento mutuo, a establecer nuevas relaciones y a crear negocio. Encuentros como éste, en los que 3 de cada 4 participantes son internacionales, son imprescindibles para actualizar el conocimiento del sector y para plasmar la internacionalidad y la competitividad de la logística"*.

Cornet ha añadido que *"este es un salón internacional que ayuda a que el progreso llegue a todas las capas de nuestra sociedad, no sólo a unos cuantos. Para ello se construyen infraestructuras, se abren nuevas vías y se exploran nuevos entornos de negocio. La cultura y el progreso avanzan con la llegada de las comunicaciones. La logística, implica estar en la vanguardia de la modernidad, del progreso y de la competitividad y por ello la administración pública siempre ha de estar a su lado"*.













El SIL revalida un año más su posición de liderazgo en España y el sur de Europa

Por último, el presidente del Comité Organizador del SIL, Enrique Lacalle, ha querido *“dar las gracias a todas las Autoridades, asociaciones nacionales e internacionales que colaboran con el Salón, ponentes, patrocinadores, expositores, participantes nacionales e internacionales, visitantes y medios de comunicación y a la ciudad de Barcelona por su colaboración y entusiasta participación que ha hecho posible el éxito de este 16º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención”*.

Mibizpress editorial estuvo presente con un stand desde el que pudimos verificar que hubo numerosos momentos de masiva afluencia de profesionales por los pasillos y en los stands de expositores. También fuimos testigos del enorme interés que despertaron muchas de las jornadas y actos paralelos, que demostraron que el conocimiento y la formación son valores que dotan de contenido a un salón que tiene vocación de liderazgo desde sus inicios.

Tal y como están las cosas pudimos apreciar, al hablar con algunos expositores y visitantes, que el número de contactos realizados y el tráfico de público hacen prever un tímido pero esperanzador inicio de la recuperación del sector.

Por todo ello damos fe de que el SIL mantiene sólidamente su valor como referente sectorial que, tal como explicó Enrique Lacalle en la presentación oficial a la prensa, continuará siendo anual. La próxima edición, ya confirmada por él mismo, volverá a ser en junio del 2015 y apunta a una recuperación esperanzadora del sector de la logística.

www.silbcn.com







Las jornadas técnicas y actos paralelos generaron gran interés







EU CORE NET CITIES

GENOA CONGRESS

25th and 26th June 2014

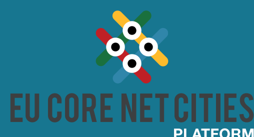
"Towards an integrated network of EU metropolitan areas"

Transport | ICT | Energy | Urban infrastructures | Logistics | Business Management

www.eucorenetcities.com

Organizers:





Collaborators:









Panorama de la industria del plástico

Según estas primeras estimaciones realizadas por PlasticsEurope, la producción de plásticos a nivel mundial alcanzó los 299 millones de toneladas, lo que supone, según señalan fuentes de la asociación, un crecimiento del 3,9% comparado con el año anterior. Desde principios de los años 50, la producción de materias primas plásticas prácticamente no ha cesado de crecer, aunque en los últimos años ese crecimiento ha sido más modesto con motivo de la crisis económica. Pese a ello, en los últimos tres años se ha registrado un desarrollo positivo. Del mismo modo, el crecimiento acumulado desde entonces es muy destacable, ya que la tasa de crecimiento anual compuesto se sitúa en el 8,6%.

En el caso de Europa, también se ha registrado una leve mejoría, ya que las primeras estimaciones indican que la producción de plásticos aumentó un 2,3% y la demanda se incrementó un 0,1%, situándose en unos 46 millones de toneladas en la EU27.

En cuanto a la distribución del mercado, China encabeza el ranking mundial de producción de plástico, afianzando su posición de liderato que le arrebató a Europa en el año 2010. El crecimiento del país asiático no deja de impresionar y en menos de 4 años, China ha pasado de un 15 a un 25% de cuota de mercado. Asia en su globalidad representa más de 45% de la producción mundial de materiales plásticos. Por su parte, EE.UU. también muestra una evolución positiva en la producción de plásticos y un incremento de su competitividad gracias a una notable bajada de los costes de las materias primas y de la energía.

Los primeros datos para España muestran una bajada en la producción (-0,9%) y una estabilización de la demanda. El sector de la producción y transformación de plásticos dio empleo en 2013 a unas 75.000 personas a través de más de 4.000 empresas (la mayoría PYMES), generando una facturación aproximada de 23.000 millones de euros, lo que corresponde a un 2,2% del PIB español.

De cara a 2014, los primeros datos basados en la evolución del primer trimestre muestran que la tendencia es continuar con la leve mejora que vive el sector, en línea con la lenta y moderada recuperación de la economía española. Así, las previsiones indican que en 2014 la producción de plásticos en nuestro país seguirá estable.

En cuanto a los sectores de aplicación, el líder es el de envase y embalaje que representa un 46% de la demanda de plásticos en nuestro país. Según los primeros datos de 2013, dicha demanda no se ha visto tan influenciada por la crisis económica como en otros sectores. El segundo sector de aplicación sigue siendo el de la construcción y edificación, con una cuota del 13% de la demanda total, cuota que no para de bajar desde los inicios de la crisis en línea con la evolución del propio sector de la construcción. El sector del automóvil ocupa la tercera posición con una estimación de cuota del 8%. Por último, el cuarto sector es el de la agricultura que representa en torno al 6% del consumo de plástico.

www.plasticseurope.es



Crece la industria del videojuego

La industria española del videojuego se está consolidando como una de las más dinámicas en el ámbito de los contenidos digitales, posicionándose como el verdadero motor de la economía digital. Se trata de una industria joven, innovadora y de vocación internacional, con excelentes oportunidades de negocio y amplias posibilidades de creación de empleo.

Este es el panorama que descubre el Libro Blanco del desarrollo español de videojuegos. Un detallado estudio del sector en España realizado por DEV, Asociación Española de Empresas Productoras y Desarrolladoras de Videojuegos y Software de Entretenimiento, representante de la industria española.

El informe recoge los principales datos de facturación y potencial de crecimiento del sector así como su fuerte componente exportador (56% del total) y la apuesta definitiva por la distribución online (78%) frente al modelo de videoconsolas, cuyas ventas se han estancado a nivel internacional.

El estudio descubre además un sector con gran potencial de creación de empleo de alta cualificación: el 95% de los profesionales son menores de 45 años y el 90% disponen de formación superior o media.

www.u-tad.com www.icex.es



La marca de distribuidor gana a la de fabricante en Europa



Según nos informan fuentes de Trace One, los últimos datos que hizo públicos la consultora Nielsen en la reciente feria PLMA de Amsterdam demuestran el buen momento de la marca de distribuidor (MDD) en Europa, con una cifra combinada de ventas en los cinco mercados más importantes: Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y España que supera a la conseguida por las marcas de fabricante.

Paolo Politi, director de ventas internacionales de Nielsen anunció en la feria que el valor total de las ventas de los distribuidores en los cinco países mencionados creció un 3% en 2013 frente al crecimiento del 1% registrado por las marcas de fabricante.

Este incremento en las ventas se refleja en las estanterías de los comercios donde se produjo un incremento del 4% en los productos de marca de distribuidor.

De forma global, la cuota de mercado de la MDD se situó en el 36 % de las ventas en valor en el conjunto de los cinco países. La cuota de mercado de la marca de distribuidor creció en todos los países menos en Francia, donde las marcas de fabricante han iniciado una agresiva actividad promocional en un intento de frenar el avance de la MDD. La cuota de mercado de la MDD subió en 18 de los 20 países que estudió Nielsen para el Anuario de la Marca de Distribuidor de la PLMA de 2013.

Las marcas de distribuidor representaron la mayoría de todos los productos vendidos en 2 países: Suiza (53 %) y España (51 %). Los niveles de cuota de mercado superaron el 40 % en 4 países: Reino Unido (45 %), Alemania (42 %), Bélgica (41 %) y Portugal (44 %).

Si nos fijamos en los nuevos productos, el ejecutivo de Nielsen comentó que muchas de las novedades de la marca de distribuidor se están concentrando en seis segmentos de producto determinados: ecológico/ético, saludable, “geo” (local, regional, étnico, exótico), niños/bebés, comida para llevar y Premium.

Mickael Devena, director regional de Trace One para Latinoamérica e Iberia explica que *“la marca de distribuidor tiene un largo camino por recorrer en Europa con segmentos de mercado donde todavía hay muchas posibilidades de negocio como la cosmética, los productos para bebé o la alimentación para mascotas”.*

www.traceone.com

Nacex impulsa sus acciones de RSC y estrena instalaciones en Reus

Nacex ha sido, entre otras muchas acciones de responsabilidad social, patrocinador nacional de la Final Six de la LEN Champions League de waterpolo masculina, que se celebró del 29 al 31 de mayo en las Piscinas Bernat Picornell de Barcelona. La conocida firma de paquetería y documentación courier express dispuso de un stand en el villaje por el que fueron pasando numerosos visitantes, incluidos los campeones, los jugadores del Club Natació Atlétic-Barceloneta. También patrocinó el torneo de waterpolo para niños (Kid Trophy)

En la misma línea de combinar acción promocional y responsabilidad social, participó en el eDay donde propuso descuentos al contratar el servicio NACEXPromo para enviar las maletas estas vacaciones a un precio muy ventajoso. Como ya publicamos, eDay colabora con la Fundación Rosa Oriol mediante un importante donativo que se realizará con parte de la recaudación obtenida durante la jornada.



Por otro lado, con el propósito de mejorar la atención al cliente y agilizar la operativa diaria de los envíos, la agencia Nacex de Reus -ARAGONES GLOBAL EXPRESS, S.L.- ha apostado por trasladar sus instalaciones a un nuevo local, de 130 m2, que cuenta con un espacio de recepción y atención al público, oficina, almacén de manipulación inmediata de pequeña paquetería y sobres, además de un almacén destinado a alquiler de pequeños espacios para clientes, en su mayoría, del sector farmacéutico. La agencia de Reus cuenta con un equipo humano formado por 5 personas en oficinas y 5 chóferes, y se ubica en una amplia zona de fácil aparcamiento, que ahorra tiempo y añade comodidad a los clientes.

www.nacex.es

Solución logística de Dematic para la firma Servicio Móvil

Dematic, compañía especializada en el desarrollo de soluciones de logística inteligentes y eficaces para el almacenamiento y la manipulación de materiales, ha sido el proveedor elegido por la compañía gallega Servicio Móvil para la implantación de un sistema integrado en el almacén central que la compañía tiene en Galicia y desde el que se da servicio a todos los hospitales y centros de salud del SERGAS (Servicio Gallego de Salud).

La elección de Dematic por parte de Servicio Móvil fue, según informan fuentes de esta compañía, el resultado de un concurso convocado por el proveedor gallego para encontrar la mejor oferta tecnológica del mercado y al que se presentaron diferentes proveedores. Tras la elección se llevó a cabo la definición de los requisitos necesarios para la instalación.

En el contrato de externalización de Servicio Móvil con el SERGAS la empresa se comprometía a cumplir unos niveles y capacidades en cuanto a almacenamiento, tiempos de respuesta y volúmenes de actividad en el suministro del material hospitalario para los siguientes 10 años. Para conseguirlo diseñaron una plataforma logística basada en su concepto Multishuttle, un sistema escalable, modular y compacto.

En palabras de Manuel Muñoz, director general de Dematic España, *"este fue el primer sistema Multishuttle instalado en España, lo que nos permitió demostrar las cualidades de nuestro sistema, los ahorros operativos que permite, así como el incremento de la eficiencia y eficacia en el suministro de productos, en este caso hospitalarios".*

La solución técnica de Dematic incluye un sistema Multishuttle Captive con 2 pasillos de 23 niveles, una estantería para 22.000 contenedores con configuración en doble profundidad y 12 metros de altura, 2 estaciones de picking de alto rendimiento, un sistema de transportadores BK10 para la conexión de los diferentes módulos de la instalación, y un software de gestión de la instalación automática.

Una vez en funcionamiento el almacén de Servicio Móvil sirve más de 500 pedidos al día de media, con 7.000 líneas de pedido diarias, y aproximadamente 35.000 unidades de más de 4.000 artículos diferentes. El éxito de este proyecto de centralización de servicios logísticos servirá como modelo extrapolable a otras Comunidades Autónomas.

www.dematic.com/es
www.serviciomovil.com



Domino lanza la impresora A520i

Domino ha lanzado al mercado la nueva impresora A520i de tecnología de chorro continuo de tinta (CIJ), especialmente indicada para sectores tan exigentes como el de la alimentación, los lácteos o las bebidas.

La nueva A520i representa una evolución de la exitosa Serie A de Domino, debido a las capacidades y beneficios que brinda a los usuarios. Con un diseño flexible para una fácil integración y un rendimiento consistente en cualquier entorno de producción, este equipo ofrece una codificación rápida y de alta calidad con el más bajo coste total de propiedad.

La nueva impresora puede llegar a imprimir a 17m/seg. utilizando una fuente de 5 gotas y caracteres de 5mm; su consumo de tinta es de 200 millones de caracteres por litro y su consumo de disolvente es el más bajo del mercado. Todo ello permite ahorrar a los productores tiempo y dinero. Además, la A520i no necesita mantenimiento preventivo, siendo mínima la intervención del operario.

www.domino-printing.com



IDA
28€
IVA incluido. Destinos peninsulares

IDA y VUELTA
50€
IVA incluido. Destinos peninsulares

NACEX Olvídate de las maletas en tus viajes

Nosotros las llevamos a tu destino, para que lo único que hagas sea disfrutar de tu viaje

Puedes recibir o solicitar que te recojamos tu maleta en la dirección que quieras o pasarla a recoger o entregar por tu agencia ***NACEX*** más cercana. Tú eliges.

- Evita las largas colas de facturación en aeropuertos.
- No cargues con las maletas por aeropuertos, estaciones de autobuses, trenes, taxis...
- Asegúrate de que tus maletas **llegan** al destino y en **buen estado**.
- Controla dónde se encuentra tu equipaje en cada momento a través de nuestra web www.nacex.es

Soluciones adaptadas a los envíos de tus maletas, tablas de surf, bicicletas, bolsas de golf, equipos de buceo, cajas...



* Seguro incluido hasta 1000 € por bulto aportando factura
* Máximo 20 kg por bulto - Medidas máximas 80 x 50 x 30 cm (alto x ancho x largo)
* Otros destinos nacionales e internacionales consultar con su agencia ***NACEX*** más cercana

Contacta con nosotros a través de:

Síguenos en:


https://twitter.com/nacex_
https://twitter.com/NACEXclientes
https://twitter.com/NACEXshop


http://blog.nacex.es/


http://www.linkedin.com/company/nacex


http://www.youtube.com/nacexmkt

NACEX

www.nacex.es

NACEX shop

www.nacexshop.com

Servicio gratuito de atención al cliente
900 100 000